

fleuves et les voies ferrées de Russie ; ces dernières notamment consomment chaque année plus de 70 millions de pouds de pétrole. Ces essais de combustible liquide sont d'ailleurs sérieusement étudiés dans presque toutes les marines de guerre et sur les chemins de fer de tous pays. Tout dernièrement, une compagnie puissante a établi des stations de ravitaillement pour toute sa flotte de commerce sur la route d'extrême Orient. Avec ce système de chauffage, l'alimentation des foyers se réduit à une manœuvre de robinets.

Dans ce dernier mode d'emploi le pétrole sert de combustible à proprement parler ; mais on peut aussi en faire usage pour former avec l'air un mélange explosif qu'on fait détonner brusquement dans le cylindre d'un moteur. On obtient ainsi les moteurs dits à pétrole, où c'est presque uniquement de l'essence qu'on utilise, parce qu'elle présente cet avantage de produire des vapeurs à la température ordinaire. Ce moteur joue un rôle important dans toutes les petites installations actuelles de force motrice, concurremment avec le moteur à gaz. Il réussit à fournir de la sorte une grande puissance sous un volume très restreint, avec une facilité de conduite et d'alimentation que l'on ne trouve pas dans le moteur à vapeur même le plus simple. C'est à cette source d'énergie que l'automobilisme doit ses meilleurs succès et sa rapide extension.

## ESCOMPTE OU NET ?

Sous ce titre, M. Oscar Winkler écrit dans le *Bulletin commercial suisse* :

« Nous estimons que le sujet "Escompte ou net," plus spécialement appliqué au petit commerce, doit intéresser tous les négociants faisant le détail. Nous sommes persuadés que beaucoup d'entre eux se sont souvent posé la question : "Est-il préférable de vendre avec ou sans escompte ? »

Nous admettons de suite que nous entendons par escompte au comptant, un escompte sérieux et non fictif. On objecte souvent qu'il serait plus logique d'établir exactement le prix de revient de chaque article, d'y ajouter un bénéfice raisonnable et de ne pas accorder des remises ou escomptes.

Nous partageons cet avis, pour autant qu'il s'agit de magasins qui ne vendent qu'au comptant et n'ont aucune raison de vendre avec es-

compte, et cependant l'escompte attire toujours les clients dans le magasin qui l'accorde. Il n'en est pas de même pour les commerçants qui font crédit, souvent forcément ou par coutume. Ceux-ci ont tout intérêt à établir un système d'escompte, de manière à accorder un avantage au client qui paie comptant sur celui qui reste débiteur pendant deux, trois ou six mois, et plus longtemps encore, et à réduire le plus possible les crédits par cette remise à l'acheteur qui paie comptant.

On a souvent reproché au petit commerce d'accorder trop facilement du crédit, de ne pas assez se soucier d'obtenir la vente au comptant, tant désirée par beaucoup de gens bien pensants, et cela dans l'intérêt de la prospérité.

Les commerçants devraient déjà tout faire pour obtenir le comptant, ne serait-ce que pour supprimer le travail de bureau occasionné par les crédits, quelquefois très importants dans certaines maisons, et les erreurs de comptes inévitables qui portent souvent un grand préjudice à celui qui les commet.

Nous croyons inutile de dire ici que l'idéal du commerce, soit de gros, soit de détail, restera toujours la transaction au comptant. Il a été fait, ces derniers temps, dans diverses villes, des essais en matière d'escompte. On a proposé des timbres-primés, des tickets d'escompte : mais ni les uns ni les autres ne se sont popularisés, ce qui se conçoit fort bien, la clientèle ne se souciant pas beaucoup de ces bouts de papiers auxquels elle préfère les espèces métalliques.

Le commerçant doit se poser la question suivante : Qu'ai-je à gagner ou à perdre en donnant à mes acheteurs un escompte au comptant.

Nous répondons qu'il gagnera de nouveaux clients et acquerra un avantage sur les maisons concurrentes ne jugeant pas à propos d'accorder un escompte ; en outre, il y gagnera un roulement de caisse facilitant les achats également au comptant, lui permettant de bénéficier à son tour de l'escompte.

Il perdra peut-être une certaine clientèle qui tient à acheter bon marché et net ; il perdra aussi la faculté de revenir en arrière, c'est-à-dire de renoncer à l'escompte une fois qu'il l'aura introduit. On objectera que dans chaque branche de commerce il y a beaucoup d'articles au prix desquels on peut ajouter l'escompte sans que le public puisse s'en rendre compte. Cela est vrai, mais il est parfaitement établi que dans chaque branche l'on trouve les articles de

marques vendus partout à des prix à peu près les mêmes.

Le commerçant qui vendra un de ces articles, supposons trois francs avec 5 p. c. d'escompte, aura forcément la préférence sur son concurrent vendant au même prix, mais sans escompte. Le public sait parfaitement distinguer.

Il est bien entendu que nous parlons d'un escompte réel, allant au maximum à 10 p. c. et non pas des remises de 20, 30 et même 50 p. c.

Pour terminer, nous désirons faire l'exposé d'un système d'escompte général introduit par les commerçants de Bâle et qui a pris un essor tout à fait inattendu. Nous citons cet exemple parce qu'il a été établi sur des bases qui dénotent beaucoup de sérieux et beaucoup de réflexion, qualités que nous avons souvent admirées chez nos confédérés de la Suisse allemande.

L'initiateur est M. Fischer, négociant, député au Grand Conseil à Bâle. Il a réussi à former une société de négociants en détail de toutes les branches du commerce sous le nom de "Basler Konsum-Gesellschaft" (Société de consommation bâloise). Elle se compose :

- 1o D'un Conseil d'administration.
- 2o De membres fournisseurs.
- 3o De membres acheteurs.

Le Conseil d'administration est composé par moitié de commerçants et par moitié d'autres particuliers. Il est chargé de la direction générale de la société responsable vis-à-vis des membres. Des statuts et règlements sérieux et très précis ont été élaborés et acceptés en assemblée générale.

Les "membres fournisseurs" sont des négociants en détail de n'importe quelle branche de commerce désirant faire partie de la B. K. G. (Société de consommation bâloise), et s'engageant par signature à accepter le règlement et le contrat qui l'obligent à faire un escompte déterminé aux "membres acheteurs de la société". Leur cotisation annuelle est de 20 francs.

Les "membres acheteurs" sont toutes les personnes ayant adhéré à la B. K. G. et payé un droit d'entrée de un franc. Ils reçoivent en échange, une carte d'identité et un carnet de sociétaire.

L'organisation est des plus simples :

Les magasins de détail faisant partie de la "Société de consommation bâloise", se distinguent des autres magasins par une enseigne uniforme qu'ils reçoivent de la société et qui porte l'inscription :